

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ESPECIFICACIONES DE LOS CARGOS

A continuación, se realizan las especificaciones de las tareas inherentes a cada uno de los cargos y/o unidades administrativas que forman parte de la estructura orgánica, necesarios para cumplir con las contribuciones de la organización.

También se reseña el contenido básico de los puestos que componen cada unidad administrativa, el cual incluye la siguiente información:

- ❖ Identificación del puesto (nombre, ubicación)
- ❖ Relaciones de autoridad, donde se indican los puestos subordinados y facultades de decisión, así como las relaciones de línea y asesoría.
- ❖ Funciones generales y específicas.
- ❖ Responsabilidades o deberes
- ❖ Relaciones de comunicación con otras unidades y puestos dentro de la organización, así como las que debe establecer externamente.
- ❖ Especificaciones del puesto en cuanto a conocimientos, experiencia, iniciativa y personalidad.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		DIRECTOR COMERCIAL
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Administrador de empresas, profesional en mercadeo, ingeniero agropecuario, economista, con postgrados en administración, finanzas o mercadeo.
	EXPERIENCIA	Cinco (5) años en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, liderando fuerza de ventas y generando relaciones corporativas.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad por la planeación y dirección general del departamento.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Tiene a su cargo la dirección y supervisión de todo el personal del departamento de marketing
	POR MANEJO DE VALORES	Es el responsable directo ante los organismos administrativos y la gerencia en responder por la dirección a cargo
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Se requiere discreción y buen juicio para manejar la información confidencial que recibe y transmite.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes tanto internas como externas, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de iluminación, ruido y ventilación

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	COORDINADOR JUNIOR			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		DIRECTOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Ejecutar políticas, estrategias y programas de mercadeo y coaching a toda la fuerza de ventas velando por el óptimo desempeño del personal a cargo en aras de cumplir con los objetivos comerciales supervisados.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar, dirigir y controlar las actividades del personal designado a la fuerza de ventas, en sus funciones concretas. • Apoyar al departamento de marketing programando y organizando la creación del contenido para las campañas proyectadas. • Evaluar la eficiencia de las labores asignadas al personal del departamento. • Informar oportunamente a todo el personal los cambios o novedades que haya a lugar conforme las planeaciones en curso. • Elaborar y consolidar el presupuesto anual de la fuerza de ventas externa, los ajustes correspondientes y hacer seguimiento y control de ejecución presupuestal en la cuota de venta y recaudo. • Realizar seguimiento y control al mantenimiento y actualización de la base de datos correspondiente a clientes trade y key account • Presentar al jefe inmediato informes periódicos sobre ventas, estado de clientes crédito, clientes especiales y bonificaciones autorizadas por el área de compras. • 					

- Participar en la realización de inventarios de corte periódico que se realiza con personal de planta o terceros a la empresa.
- Supervisar y ejercer control sobre los ruteos asignados al personal de ventas
- Hacer seguimiento a las novedades presentadas dentro de las rutas diarias, semanales o mensuales a las que haya lugar.
- Trabajar con el equipo de diseño gráfico para ayudar a entregar contenido que cumpla con las especificaciones del cliente
- Preparar cartas y correos electrónicos para los clientes en respuesta a preguntas o para aclarar un proyecto en curso.
- Trabajar con el equipo de marketing para coordinar las actividades diarias que conducen a la realización de proyectos y tareas.
- Realizar tareas administrativas diarias para garantizar la funcionalidad y coordinación de las actividades del departamento.
- Autorizar cambios de mercancía que estén dentro del parámetro de la política de cambios o devoluciones de la empresa.
- Retroalimentar al departamento de logística las novedades por causal de despacho a las que haya lugar.
- Ejecutar las demás actividades que se desprendan de la actividad general asignada y que el jefe inmediato estime convenientes, de acuerdo con las necesidades de la empresa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		COORDINADOR JUNIOR
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Administrador de empresas, profesional en mercadeo, con postgrados en administración, finanzas o mercadeo.
	EXPERIENCIA	Dos (2) años en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, coordinando fuerza de ventas, conocimientos de MS Office, software y aplicaciones online de uso en el ámbito del marketing (herramientas de CRM, analíticas online, Google Adwords, etc.), Servicio al cliente.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad por la planeación y coordinación general del departamento y los proyectos en curso.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Tiene a su cargo la fuerza de ventas en los canales trade y key account.
	POR MANEJO DE VALORES	Es el responsable directo ante la dirección comercial sobre la ejecución de los presupuestos.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Se requiere discreción y buen juicio para manejar la información confidencial.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes tanto internas como externas, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de iluminación, ruido y ventilación

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	SUPERVISOR COMERCIAL			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable del monitoreo y seguimiento constante a la fuerza de venta trade y key account.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> desarrollar el plan de ventas en función de períodos específicos de tiempo, según los presupuestos de venta. seleccionar los mejores canales para distribuir los bienes o servicios que la empresa ofrece, definidos a partir de los diversos nichos de mercado. liderar y asesorar a todo el equipo de vendedores y promotores, según sea el caso. establecer las promociones y descuentos a los productos que la empresa comercializa partir de las dinámicas de consumo y según las políticas del departamento de compras. Orientar y capacitar a la fuerza de venta trade, identificando oportunidades de mejora. Realizar seguimiento del indicador de rendimiento en Sell in y Sell Out en consecuencia a la propuesta de valor. Hacer seguimiento periódico al rutero de los vendedores trade. Realizar visitas al mercado de manera periódica con el objetivo de aperturas nuevos clientes. Hacer seguimiento a las órdenes de compra del canal Key Account 					

- Garantizar la rotación efectiva en el canal key account y hacer seguimiento a las devoluciones del mismo.
- Hacer seguimiento al recaudo de cartera de los clientes crédito de los vendedores trade.
- Planificar reuniones mensuales para retroalimentar cierre de ventas y planes de acción.
- Gestionar el buen uso del material P O P destinado a campañas específicas.
- Hacer acompañamiento a la fuerza de ventas en campo de manera periódica para retroalimentación de información con los clientes a los que haya lugar.
- Reportar a la dirección comercial campañas vistas en campo por parte de la competencia.
- Realizar sugerido de agotados al departamento de logística.
- Ejecutar las demás actividades que se desprendan de la actividad general asignada por la dirección comercial y que el jefe inmediato estime convenientes de acuerdo a las necesidades de la empresa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		SUPERVISOR COMERCIAL
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Administrador de empresas, profesional en mercadeo, tecnólogo en gestión de mercados o administración de empresas, cursos certificados en ventas.
	EXPERIENCIA	Dos (2) años en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, supervisando fuerza de ventas, realizando apertura de mercados y cumplimiento de indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Tiene a su cargo un grupo mediano de personal.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por optimizar los indicadores de gestión del departamento en cuanto a ventas y servicio al cliente.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información relevante para la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes tanto internas como externas, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	SOCIAL MEDIA MANAGER			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		DIRECTOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de preparar y planificar la estrategia de una marca o empresa en los medios sociales, que posteriormente ejecutará el Community Manager.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Planificar y preparar la estrategia de social media de la marca o empresa, dotándola de contenido y enfoque profesional. • Definir los objetivos que la empresa pretende lograr con sus acciones de social media de la manera más precisa posible. • Monitorear las acciones en este ámbito, comprobando si se están cumpliendo los objetivos previstos y si el retorno de la inversión (ROI) es el correcto. • Analizar la evolución de los principales competidores en plataformas digitales. • Mantener una relación fluida con el Community Manager, ayudándole a planificar su trabajo, dándole las indicaciones pertinentes y manteniéndole al día de todas las novedades. • Analizar e interpretar los datos de fuentes externas e internas, en especial los que le llegan del Community Manager. • Preparar un plan de contingencia en el caso de producirse una crisis de reputación online y, en caso de presentarse, colaborar activamente en su resolución. 					

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		SOCIAL MEDIA MANAGER
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Comunicador social, profesional en mercadeo, con conocimientos en SEO Y SEM y cursos de Google Adwords.
	EXPERIENCIA	Dos (2) años en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, con un conocimiento exhaustivo de la social media y sus diversos recursos y herramientas.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Tiene a su cargo un grupo mínimo de personal.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por optimizar los indicadores de tráfico en las plataformas digitales del departamento y define la estrategia en este ámbito, decidiendo qué acciones poner en marcha en cada momento.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información relevante para la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes tanto internas como externas, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	COMMUNITY MANAGER			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SOCIAL MEDIA MANAGER			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable de la gestión y desarrollo de la comunidad online de la marca CENTRAL PECUARIA S.A y la empresa en el mundo digital.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> Analizar y monitorear todos los parámetros estratégicos y definición de KPIs: engagement, crecimiento comunidad, ROI, tráfico web social. Incrementar la comunidad en redes sociales con un enfoque de alto valor, dando contenido de calidad a los usuarios. Monitorear las acciones en este ámbito, comprobando si se están cumpliendo los objetivos previstos y si el retorno de la inversión (ROI) es el correcto. Generar un nivel de tráfico web social cualificado que se convierta en compras efectivas o visita a la plataforma. Establecer el total de visitas derivadas de la gestión de redes sociales a la web corporativa o de landing comercial Establecer relaciones con clientes, prescriptores e influyentes del sector. mejorar la visibilidad de la marca en el mundo digital aportando directamente sobre el índice de visibilidad digital y la reputación online. Servir de puente y receptor customer service ya que los canales sociales se convierten en canales de atención al cliente. 					

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		COMMUNITY MANAGER
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Comunicador social, profesional en mercadeo, estudiantes de últimos semestres, tecnólogo en áreas administrativas con certificado en uso de herramientas de diseño gráfico.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, de entidades agropecuarias o agroindustriales, manejando redes sociales o proyectos acordes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe monitorear todas las plataformas digitales de la compañía.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por el tráfico en las redes sociales aterrizando conceptos acordes a los valores y atributos de la marca, creando un perfil social “humano” de la marca con vida propia.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	GRAPHIC DESIGNER			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		DIRECTOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de crear los conceptos visuales que comunican ideas, mensajes o elementos que identifican a la empresa como una. A través del diseño llevando un mensaje concreto al mercado objetivo.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> Crear conceptos visuales para publicidad específica de campañas asignadas por la dirección comercial. Conceptualizar los elementos visuales sobre la base de los requisitos de la dirección central. Planificar los proyectos y definición de las limitaciones presupuestarias. Desarrollar ilustraciones, logotipos y otros diseños asignados con software o a mano. Asegurar que los gráficos y las composiciones visuales sean visualmente atractivos y estén alineados con los valores de la marca. Hacer uso racional de las herramientas de trabajo designadas específicamente para las tareas de diseño de la marca. Presentar previamente todos los avances de proyecto en borrador para definir dirección con el encargado de proyecto. 					

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		GRAPHIC DESIGNER
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Diseñador gráfico, profesional en Comunicación social con conocimiento en software y las tecnologías de diseño, estudiantes de últimos semestres, tecnólogo en diseño gráfico con certificado en uso de herramientas de diseño gráfico o ilustración.
	EXPERIENCIA	Dos (2) año en el campo del diseño de piezas publicitarias, campañas de publicidad y catálogo de producto.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe monitorear todas campañas visuales y de diseño de piezas.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de proyectos puntuales de las campañas asignadas con el sentido de urgencia que se requiera.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	MARKETING ASSISTANT			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		DIRECTOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Dar soporte a la gestión administrativa del departamento de marketing en la elaboración de presentaciones, documentos, facturas e informes, y la coordinación de las acciones a implementar por el departamento.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> Realización de tareas administrativas diarias para garantizar la funcionalidad y coordinación de las actividades del departamento. Apoyar a todo el departamento de marketing en la organización de diversos proyectos e informes necesarios para su desarrollo. Actualizar hojas de cálculo, bases de datos e inventarios con información estadística, financiera y no financiera a la que haya lugar. Planificar y organizar eventos promocionales y campañas tradicionales o digitales y asistir a los mismos para facilitar su éxito. Proporcionar información y soporte sobre los informes de ventas y compras a la dirección comercial. Servir de puente entre los diferentes cargos del departamento para maximizar los tiempos de respuesta a los requerimientos. Presentar mensualmente informe de indicadores de gestión del departamento a la dirección comercial. 					

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		MARKETING ASSISTANT
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, Tecnólogo en administración empresarial, estudiante de últimos semestres de mercadeo o administración con conocimiento en software y las tecnologías de diseño y paquete office. Técnico en mercadeo con certificación en uso de herramientas de CRM, analíticas online, Google Adwords
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, labores administrativas y presentación de indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe monitorear todos los informes comerciales del departamento.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información verídica de las cifras puntuales a la dirección.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR ZONA CENTRO IBAGUE			
SECCION	TRADE MARKETING	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de impulsar el consumo y las ventas; mejorar la rotación del producto en el punto de venta; planificar y coordinar promociones; desarrollar el merchandising y branding.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promociones, eventos) al supervisor comercial sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo (Tablet, móvil, impresora pos) suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al supervisor comercial
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR ZONA CENTRO IBAGUE
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas con cursos certificados de servicio al cliente, clínica de ventas y manejo de paquete office.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, trabajando en fuerza de ventas y manejo de cartera de clientes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe administrar los clientes de su zona y las novedades de la misma.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al supervisor comercial.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR ZONA FERROCARRIL IBAGUE			
SECCION	TRADE MARKETING	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de impulsar el consumo y las ventas; mejorar la rotación del producto en el punto de venta; planificar y coordinar promociones; desarrollar el merchandising y branding.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promociones, eventos) al supervisor comercial sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas (Tablet, móvil, impresora pos) de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al supervisor comercial
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR ZONA FERROCARRIL IBAGUE
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas con cursos certificados de servicio al cliente, clínica de ventas y manejo de paquete office.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, trabajando en fuerza de ventas y manejo de cartera de clientes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe administrar los clientes de su zona y las novedades de la misma.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al supervisor comercial.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR ZONA AMBALA IBAGUE			
SECCION	TRADE MARKETING	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de impulsar el consumo y las ventas; mejorar la rotación del producto en el punto de venta; planificar y coordinar promociones; desarrollar el merchandising y branding.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promociones, eventos) al supervisor comercial sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo (Tablet, móvil, impresora pos) suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al supervisor comercial
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A.		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR ZONA AMBALA IBAGUE
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas con cursos certificados de servicio al cliente, clínica de ventas y manejo de paquete office.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, trabajando en fuerza de ventas y manejo de cartera de clientes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe administrar los clientes de su zona y las novedades de la misma.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al supervisor comercial.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.
<p style="text-align: center;">CENTRAL PECUARIA S.A.</p> <p style="text-align: center;">DESCRIPCIÓN DEL CARGO</p>		

FECHA 03-2021	NOMBRE VENDEDOR ZONA SALADO IBAGUE				
SECCION	TRADE MARKETING	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Encargado de impulsar el consumo y las ventas; mejorar la rotación del producto en el punto de venta; planificar y coordinar promociones; desarrollar el merchandising y branding.					
<p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al ruteo establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promociones, eventos) al supervisor comercial sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. • Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta. 					

- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo (Tablet, móvil, impresora pos) suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéreles y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al supervisor comercial
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR ZONA SALADO IBAGUE
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas con cursos certificados de servicio al cliente, clínica de ventas y manejo de paquete office.
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial, trabajando en fuerza de ventas y manejo de cartera de clientes.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Debe administrar los clientes de su zona y las novedades de la misma.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al supervisor comercial.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	MERCADERISTA MERCACENTRO ZONA 1			
SECCION	KEY ACCOUNT	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial y operativa de la cuenta clave en la zona asignada.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> Ejecutar y negociar las programaciones de exhibiciones, anaqueles, colocación de material y promociones. Asegurarse que se ejecuten las promociones y exhibiciones pagadas y programadas. Verificar la correcta reposición de mercancía para la rotación en todos los productos. Relacionamiento directo con los gestores comerciales para promover el incremento del ticket de compra. Realizar seguimiento a las órdenes de compra para su respectiva facturación dentro de las fechas límites establecidas. Gestionar agotados y fechas corta de vencimiento en punto de venta para optimizar la rotación del producto. Validar causal de devolución con previa autorización del supervisor comercial. Cumplir a cabalidad el rutero asignado por el supervisor comercial. Hacer uso racional del material POP para las exhibiciones en punto de venta Gestionar la codificación oportuna de nuevas referencias en el punto. 					

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		MERCADERISTA MERCACENTRO ZONA 1
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas o servicio al cliente, con conocimientos en paquete office e indicadores sell in y sell out
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial y de impulso y mercadeo, fuerza de ventas o campañas de lanzamiento de producto.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información del stock de inventario en el punto de venta para temas de rotación y abastecimiento con las áreas correspondientes.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la integridad del producto en el punto de mitigando devoluciones por deterioro o vencimiento.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	MERCADERISTA MERCACENTRO ZONA 2			
SECCION	KEY ACCOUNT	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		SUPERVISOR COMERCIAL			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial y operativa de la cuenta clave en la zona asignada.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> Ejecutar y negociar las programaciones de exhibiciones, anaqueles, colocación de material y promociones. Asegurarse que se ejecuten las promociones y exhibiciones pagadas y programadas. Verificar la correcta reposición de mercancía para la rotación en todos los productos. Relacionamiento directo con los gestores comerciales para promover el incremento del ticket de compra. Realizar seguimiento a las órdenes de compra para su respectiva facturación dentro de las fechas límites establecidas. Gestionar agotados y fechas corta de vencimiento en punto de venta para optimizar la rotación del producto. Validar causal de devolución con previa autorización del supervisor comercial. Cumplir a cabalidad el rutero asignado por el supervisor comercial. Hacer uso racional del material POP para las exhibiciones en punto de venta Gestionar la codificación oportuna de nuevas referencias en el punto. 					

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		MERCADERISTA MERCACENTRO ZONA 2
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Tecnólogo en mercadeo, técnico en ventas o servicio al cliente, con conocimientos en paquete office e indicadores sell in y sell out
	EXPERIENCIA	Un (1) año en el campo comercial y de impulso y mercadeo, fuerza de ventas o campañas de lanzamiento de producto.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información del stock de inventario en el punto de venta para temas de rotación y abastecimiento con las áreas correspondientes.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la integridad del producto en el punto de mitigando devoluciones por deterioro o vencimiento.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR NORTE DEL TOLIMA			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR NORTE DEL TOLIMA
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE VENDEDOR SUR DEL TOLIMA				
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR SUR DEL TOLIMA
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR SUR ORIENTE DEL TOLIMA Y CUNDI			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR SUR ORIENTE DEL TOLIMA Y CUNDI
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR HUILA			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR HUILA
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR EJE CAFETERO Y VALLE			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR EJE CAFETERO Y VALLE
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR EJE CAFETERO			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR EJE CAFETERO
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR CALI			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR CALI
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR NORTCAQUETA Y PUTUMAYO			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR CAQUETA Y PUTUMAYO
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE VENDEDOR BOGOTA				
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR BOGOTA
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR CLINICAS IBA-NEIVA-GIRARDOT			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa.

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR CLINICAS IBA-NEIVA-GIRARDOT
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.

CENTRAL PECUARIA S.A DESCRIPCIÓN DEL CARGO					
FECHA 03-2021	NOMBRE	VENDEDOR VALLE DEL CAUCA			
SECCION	COMERCIAL	DEPARTAMENTO	MARKETING		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO		COORDINADOR JUNIOR			
RESUMEN DEL CARGO: Responsable directo de la gestión comercial, la consecución, fidelización y asesoramiento profesional de los clientes asignados en su zona.					
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none"> • Administrar adecuadamente su zona de ventas, respetando los lineamientos comerciales a los que haya lugar. • Realizar visita a clientes de acuerdo al rutero establecido por la dirección comercial. • Proporcionar información relevante (precios, promoción, ofertas, eventos) al coordinador junior sobre las condiciones comerciales de la competencia en su zona. • atraer nuevos cliente, mantener a los clientes actuales, conocer a profundidad todos los productos y servicios del portafolio de la compañía. • Administrar de manera eficiente su cartera de clientes; y formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta. • Realizar seguimiento post venta a los clientes de su zona. • Facturar de manera oportuna dentro de los tiempos establecidos por el departamento de logística. • Coordinar de manera mancomunada novedades en ruta con el coordinador del departamento de logística. 					

- Solicitar y gestionar de manera responsable material de apoyo para trabajo de merchandising en puntos de venta.
- Retroalimentar las campañas promocionales de manera eficaz con los clientes de su zona.
- Velar por la integridad física de las herramientas de trabajo suministradas por la dirección comercial.
- Gestionar la rotación y el stock de inventario en sus cuentas clave de la zona.
- Establecer protocolos de atención según las condiciones del entorno donde se encuentre el punto de venta.
- Garantizar la información actualizada sobre el portafolio de productos y servicios para sus negociaciones comerciales.
- Mantener actualizada su lista de precios.
- Portar oportunamente su uniforme de trabajo respetando los códigos e presentación personal requeridos en su rol.
- Apoyar los inventarios genéricos y específicos a los que haya lugar.
- Presentar informe de gestión mensual de su zona al coordinador junior
- Gestionar las devoluciones oportunamente siguiendo el proceso asignado para dicho procedimiento.
- Legalizar en los tiempos establecidos los gastos semanales a los que haya lugar, soportando todo bajo documento válido en materia administrativa

CENTRAL PECUARIA S.A ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
NOMBRE DEL CARGO		VENDEDOR VALLE DEL CAUCA
FACTORES		OBSERVACIONES
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES	EDUCACION	Médico veterinario, zootecnista, ingeniero agrónomo, ingeniero agropecuario, profesional en mercadeo o administración de empresas con estudios certificados en el campo agropecuario y desarrollo rural.
	EXPERIENCIA	DOS (2) años en el campo comercial de entidades agropecuarias o agroindustriales, ejecutando presupuestos y recaudos de cartera bajo indicadores de gestión.
	COMPLEJIDAD	El trabajo requiere una alta responsabilidad y tolerancia a la presión implica el desarrollo de actividades que requieren planeación y estadísticas.
RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN	Se debe encargar de toda la información en campo frente al portafolio de servicio y novedades de la competencia.
	POR MANEJO DE VALORES	Responde por la entrega de información y retroalimentación de la misma al coordinador junior.
	POR INFORMACION CONFIDENCIAL	Tiene acceso a información puntual de la empresa y se requiere discreción con la misma.
	POR RELACIONES CON EL PUBLICO	El desempeño del cargo implica relaciones constantes, en forma personal, escrita, telefónica o digital.
ESFUERZO FÍSICO Y VISUAL	FÍSICO	Moderado
	VISUAL	Moderado
CONDICIONES AMBIENTALES	MEDIO AMBIENTE	Condiciones normales de R, I, V, Y de las del entorno en el trabajo de campo.